WORKBOOK / ACCES VIP

# DINCOLO DE PREȚ

## Cum se construiește VALOAREA

### CELE TREI PERSPECTIVE ALE VALORII

Valoarea mea • Prețul meu • Valoarea percepută de client

De la expertiză la o ofertă relevantă și justificabilă.

**Numele meu / Afacerea mea:**

**Produsul sau serviciul pe care îl analizez:**

**Ce vreau să descopăr despre felul în care îmi stabilesc și comunic prețul?**

**14 OCTOMBRIE 2026 • SESIUNE LIVE + 30 MINUTE DE LUCRU ȘI FEEDBACK VIP**

CUM SĂ FOLOSEȘTI ACEST WORKBOOK
02

# Nu este un caiet de notițe pasive

Lucrează cu propria ofertă. Scrie răspunsuri reale, nu pe cele care sună bine.

## CE VEI CONSTRUI ÎN ACEASTĂ SEARĂ

### 1. Inventarul expertizei

Ce ai acumulat și ce anume creează valoare pentru client.

### 2. Harta prețului

Pe ce bazezi prețul și cât este justificat economic.

### 3. Relația emoțională cu prețul

Ce simți și ce faci în momentul în care comunici prețul.

### 4. Traducătorul de valoare

Cum conectezi competența ta cu situația clientului.

### 5. Cele trei oglinzi

Ce vei schimba în prezentarea propriei oferte.

---

**Regula 1:** Separă informațiile certe de presupuneri.

**Regula 2:** Nu confunda efortul depus cu beneficiul perceput.

**Regula 3:** Dacă nu știi răspunsul clientului, scrie „Nu știu”.

**Ideea-cheie: clientul nu poate vedea automat anii de studiu și efortul din spatele ofertei. Sarcina ta este să arăți ce anume pot produce pentru el.**

ACTUL I • VALOAREA MEA
03

# Exercițiul 1. Inventarul expertizei

Înainte să evaluezi reacția clientului, privește ce ai construit în timp.

**MUNCA INVIZIBILĂ DIN SPATELE OFERTEI** 6–8 minute

**Ce ani de studiu, practică și experiență se află în spatele activității mele?**

**În ce cursuri, mentorat, resurse sau experiențe am investit?**

**Ce greșeli sau încercări m-au ajutat să devin mai bun(ă)?**

**Ce rezolv acum mai bine, mai repede sau mai sigur decât la început?**

www.marinaionescu.net

ACTUL I • DE LA EFORT LA REZULTATE



# Exercițiul 2. Ce produce expertiza mea?

Experiența nu este doar o poveste despre trecut, ci o capacitate pe care o poți folosi astăzi.

**TRANSFORMĂ EXPERIENȚA ÎN REZULTATE**

| Ce știu / ce pot face | Ce problemă rezolvă | Ce rezultat concret pot susține |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |

**Ce dovezi reale am (exemple, măsurători, testimoniale, rezultate verificabile)?**

www.marinaionescu.net

ACTUL II • PREȚUL MEU



# Exercițiul 3. Harta prețului

Analizează modul în care ai stabilit prețul actual, fără să-l justifici automat.

**REPERE ECONOMICE**

| Element analizat | Ce știu în prezent |
|---|---|
| Costuri directe și indirecte | |
| Timp / capacitate de livrare | |
| Piață și alternative | |
| Marjă / profitabilitate | |

**Cum am decis prețul actual? Ce criteriu a cântărit cel mai mult?**

**Ce am nevoie să verific înainte să modific prețul?**

ACTUL II • EMOȚII ȘI PREȚ
06

# Exercițiul 4. Ce simt când spun prețul?

Observă comportamentele tale, fără să le transformi în etichete despre tine.

**AUTOOBSERVARE**

1. Îmi justific prețul înainte ca persoana să întrebe.

1 2 3 4 5

2. Ofer o reducere înainte să înțeleg obiecția.

1 2 3 4 5

3. Mă simt respins(ă) personal când clientul refuză.

1 2 3 4 5

4. Ofer mai mult decât am promis pentru a dovedi că merit banii.

1 2 3 4 5

5. Pot spune prețul calm, fără să mă scuz.

1 2 3 4 5

1 = Niciodată • 5 = Foarte des

**În ce moment mă simt tentat(ă) să reduc prețul sau să mă justific?**

**Ce aș putea face diferit în următoarea conversație despre preț?**

ACTUL III • PERSPECTIVA CLIENTULUI
07

# Exercițiul 5. Privește prin ochii clientului

Același serviciu poate avea o valoare diferită pentru clienți diferiți.

ALEGE UN CLIENT REAL, NU UNUL IDEAL

**Care este problema concretă pe care clientul încearcă să o rezolve?**

**Ce rezultat își dorește și de ce contează pentru el?**

**Ce costuri, eforturi sau riscuri percepe dacă ar cumpăra?**

**Ce anume știe sigur despre valoarea ofertei mele și ce nu știe încă?**

www.marinaionescu.net

ACTUL III • TRADUCĂTORUL DE VALOARE
08

# Exercițiul 6. Tradu valoarea în limba clientului

Nu enumera doar ce include oferta. Arată la ce rezultat relevant poate contribui.

**DE LA CARACTERISTICĂ LA SEMNIFICAȚIE**

| Ce ofer eu | Ce poate obține clientul | De ce contează pentru EL |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |

**Scrie oferta ta în maximum 3 propoziții, pornind de la situația clientului:**

www.marinaionescu.net

ACTUL IV • CELE TREI OGLINZI



# Exercițiul 7. Cele trei oglinzi ale valorii

Observă dacă ceea ce crezi, ceea ce ceri și ceea ce vede clientul sunt aliniate.

### OGLINDA 1 — CUM MĂ VĂD EU?

**Ce valoare profesională pot susține cu exemple și dovezi?**

### OGLINDA 2 — CUM STABILESC PREȚUL?

**Ce criterii economice folosesc și ce emoții îmi influențează comportamentul?**

### OGLINDA 3 — CE VEDE CLIENTUL?

**Ce rezultat relevant, ce dovezi și ce limite ale ofertei i-am clarificat?**

FEEDBACK VIP • APLICARE



# Fișa de feedback personal

Folosește această pagină în cele 30 de minute suplimentare de lucru VIP.

## SITUAȚIA MEA CONCRETĂ

**Ce ofertă sau ce conversație am ales pentru feedback?**

**Unde este diferența cea mai mare dintre valoarea oferită și valoarea percepută?**

**Ce observație sau reformulare am primit?**

**Ce voi modifica în prezentarea valorii?**

www.marinaionescu.net

PLAN DE IMPLEMENTARE



# 7 zile pentru a face valoarea vizibilă

Alege acțiuni mici, clare, pe care le poți verifica.

**PLANUL MEU**

| Ce voi face | Până când? | Cum verific dacă am făcut? |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |

**Fraza de prezentare a valorii pe care o voi testa:**

**Ce voi întreba clientul ca să verific dacă valoarea este clară pentru el?**

CONCLUZII • NOTIȚE



# Ce iau cu mine din această seară?

Un preț poate fi sustenabil pentru tine și totuși insuficient justificat pentru un anumit client.

## DESCOPERIREA MEA CEA MAI IMPORTANTĂ

**Ce am înțeles astăzi despre relația mea cu propria valoare?**

**Ce am înțeles despre modul în care clientul percepe valoarea?**

## NOTIȚE SUPLIMENTARE

www.marinaionescu.net